

Bibblond

Restez branché coiffure!



RENCONTRE

CHRISTOPHE-
NICOLAS

BIOT

MARKETING

OBJECTIF SÉDUCTION
LA VITRINE

PSYCHO

SAVOIR
ACCUEILLIR
LES ENFANTS

TENDANCES
DE LA RENTRÉE

TENDANCE

LAYERING

DOSSIER

SOUS LES PROJECTEURS L'ART ET LA MANIÈRE

LES CLÉS POUR ARRIVER AU SOMMET

SEPT 2013
N.º
36
PRIX 6,00€

LE BUSINESS FEUILLE À FEUILLE !

LA NOUVELLE LUBIE DES BEAUTYSTAS ? LE LAYERING. EFFET DE MODE, COUP MARKETING OU RÉELLE EFFICACITÉ ?

par Julie de los Rios

Quand les Japonaises rêvent de posséder le charme des Françaises, ces dernières se damneraient pour avoir les cheveux et la peau des premières. Le layering, c'est la promesse d'un teint irréprochable. « *Ce rituel de soin japonais séculaire se transmet de génération en génération* », explique Élodie Joy-Jaubert, auteure du livre *Layering, secret de beauté des Japonaises. "Superposition de couches", ensemble d'étapes dans un ordre précis, cette routine s'articule autour d'un double nettoyage, une lotion, une double hydratation.* » Et comme elle le décrit dans son guide, le layering s'applique aussi aux cheveux.

Génération « chiffre d'affaires supplémentaire »

Rien de nouveau, nous direz-vous. En effet, le soin par étape fait partie du quotidien d'un salon. Shampoing, après-shampoing, masque... Mais si vous profitez du phénomène de mode pour booster vos ventes ? Pour Élisabeth Tissier-Desbordes, professeur ESCP Europe et corédactrice de *Décisions Marketing*, « *le layering entre dans la génération "chiffre d'affaires supplémentaire". L'accumulation de soins entraîne la vente de produits liés. C'est une technique très classique en cuisine, par exemple.* » Dans la cosmétique, cette tentative est systématisée. N'est-il pas commun d'appliquer une crème de jour, de nuit, un sérum ? « *Aujourd'hui, on ose ajouter des étapes. Les marques lancent la crème pour cheveux, explique Héroïse Duchemin de l'agence prospective Trend Sourcing. On assiste alors à une vraie dichotomie entre le tout-en-un et le soin par étapes.* »

Une pratique lucrative

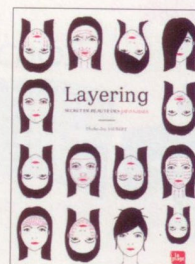
Pour convaincre la cliente, il va falloir travailler votre argumentaire. « *Certes, ce repli dans la salle de bain s'inscrit dans la tendance qui consiste à prendre du temps pour soi. Mais il ne correspond pas à tout le monde* », précise Élisabeth Tissier-Desbordes. Pourtant, même les plus pressées, adeptes du soin multifonction, sont des clientes potentielles auxquelles on pourra vendre les différents



produits utilisés dans le processus du layering. Pour cela, vous bénéficiez d'un atout de poids : la démonstration en salon. Hydratation en profondeur, massage, relaxation, activation de la microcirculation du cuir chevelu et finalement des cheveux plus souples... Le soin mille-feuilles a tout pour plaire. « *Le coiffeur initie la cliente et elle découvre les vertus de chaque étape en direct. Convaincue, elle voudra s'offrir l'ensemble des produits* », souligne Héroïse Duchemin. Mais, la mode du layering va-t-elle s'inscrire dans la durée ? « *On est dans une bonne dynamique et on ne reviendra pas en arrière. Les femmes ont déjà l'habitude d'avoir une "routine cheveux" spécifique* », parie l'experte.

LE LAYERING CAPILLAIRE EN 6 ÉTAPES

- 1 : Bain d'huile
- 2 : Double shampoing
- 3 : Soins démêlant
- 4 : Soins brillance
- 5 : Coiffage
- 6 : Fixation



À LIRE

Layering, secret de beauté des Japonaises
Par Élodie Joy-Jaubert
Éditions La Plage



1



2



3



4



5



6

1. Huile Cas de force majeur d'HapsatouSy 2. Shampoing équilibrant Flow'air de Mulato Cosmetics 3. Masque Cristalliste de Kérastase 4. Phyto 7 by Phyto 5. Texture Maker de Sebastian 6. Spray Finish Perfect Artist(e) d'Eugène Perma.